

CON LA GLOBALIZACIÓN TUVO LUGAR LA ESPECIALIZACIÓN DE PRODUCCIONES ALTAMENTE DEMANDADAS POR EL MERCADO EXTERNO. EL SECTOR VITIVINÍCOLA SANJUANINO NO ESCAPA A ESTE PROCESO. EL ESTADO PROVINCIAL, A PARTIR DE SUS INTERVENCIONES, AUNQUE DE MANERA HETEROGÉNEA, TERMINA BENEFICIANDO A LAS GRANDES EMPRESAS. ALGUNAS CONSECUENCIAS DE ESTE MODELO DE CRECIMIENTO CONCENTRADO CON EXCLUSIÓN SOCIAL.

# TRANSFORMACIONES EN LA VITIVINICULTURA EN LA PROVINCIA DE SAN JUAN. ¿INTEGRACIÓN O DESINTEGRACIÓN SOCIOPRODUCTIVA?





**por DELIA DE LA TORRE**

*Lic. en Ciencias Políticas. Ma. en Desarrollo Económico Latinoamericano. Docente en las cátedras Política Económica II y Teoría y Técnicas de las Políticas Públicas del Departamento de Ciencias Políticas. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. Facultad de Ciencias Sociales de la UNSJ*

**por MARGARITA MOSCHENI**

*Lic. en Ciencias Políticas. Becaria del CONICET, tipo II. Doctoranda del Doctorado en Ciencias Sociales de la UNCo. Docente del Departamento de Ciencias Políticas. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. Facultad de Ciencias Sociales de la UNSJ*



**L**a estructura productiva de la provincia de San Juan se basó históricamente en las agroindustrias alimentarias, pero en los últimos años la actividad minera metalífera se ha tornado muy importante.

El PBG tuvo un crecimiento constante entre 1993 y 2010. Los servicios son los que más aportan, y dentro de estos las actividades estatales.

El importante crecimiento en los cultivos industrializados exportables y la disminución en la producción hortícola revelan el impacto de algunos fenómenos asociados al proceso de globalización, como la especialización en producciones altamente demandadas por el mercado externo. De este modo, refuerza la subordinación de los territorios en desarrollo a la dinámica de acumulación global.

La superficie cultivada creció, fundamentalmente en estos cultivos y a la luz de los beneficios impositivos, con predominio de la vid. A pesar de este incremento, la cantidad de viñedos disminuyó, especialmente en la fracción más pequeña de la producción agrícola, que junto al crecimiento de los estratos más altos, revela un gradual proceso de concentración productiva. En el año 2009 se registraron 5.524 viñedos, mientras que en 1990 existían 9.037 unidades productivas. En el año 1990 la mayoría de los viñedos, que representaban el 93% del total, tenían menos de 15 hectáreas, ocupando el 56% de la superficie total cultivada de vid. Este segmento sufre en el 2009 una reducción importantísima del 50% aunque representa un porcentaje del 85% y ocupando un 40% del total de la superficie de vid. En tanto los viñedos de más de 50 hectáreas registraron un crecimiento más acelerado aún. Así, mientras que en el año 1990 ocupaban el 10% pasan al 25% de la superficie en 2009.

El olivo y el ajo, también cultivos tradicionales y de gran importancia, están sufriendo una de las mayores crisis. Se plantó en 2012 un 40% menos de ajo con la consecuente desaparición de agentes, y además, se erradican olivos. Sin duda la crisis internacional impactó, pero no existe ninguna política pública en la provincia que ayude a mitigar el efecto sobre estos cultivos.

En el caso particular del mosto, su crecimiento se torna relevante y oportuno para la economía provincial. Pero hay que destacar que en 2012 sólo 4 empresas producen mosto concentrado en la provincia que son las que tienen mercado externo, principalmente a Estados Unidos.

En la estructura exportable de la provincia de San Juan predomina el oro, un producto comercializado hasta el momento por

empresas transnacionales, lo cual implica un fenómeno importante de filtraciones externas, más allá del cuestionable régimen de regalías. Le siguen los productos derivados de la cadena vitivinícola, que crecieron tanto en el volumen como en el ingreso de divisas, con algunos matices en su comportamiento.

Este modelo está planteado dentro del discurso hegemónico y como parte de las estrategias de crecimiento económico que implementan las regiones para ajustarse al proceso de globalización. El desarrollo se basa en una fuerte presencia de grandes empresas-firmas transnacionales, especialmente en las cadenas productivas “exitosas” (vitivinicultura, olivicultura, hortícola y minera).

La industria de base minera, por su parte, presenta la radicación de la gran empresa transnacional en la exploración y explotación de los recursos, dejando a las pymes sólo la pequeña minería –no metalíferos–.

En síntesis, a partir de la devaluación la modalidad de crecimiento económico que impulsa la nueva dinámica de acumulación se orienta por políticas que básicamente promueven el desarrollo de las exportaciones de manera tal que la base exportable es el soporte central de la economía provincial. Sin duda, este proceso tiene un agravante que es el perfil hacia la reprimarización de las exportaciones de mostos, pasas de uva y oro, en detrimento de productos con mayor valor agregado que le asigna esta característica a toda la economía.



*En los últimos cinco años el Estado ha reforzado sus intervenciones, aunque de manera heterogénea. Algunas veces para fortalecer la posición de los agentes más vulnerables de la cadena (subsidio al mosto), otras para consolidar a los más grandes (el PEVI y Calidad San Juan), pero todas ellas, en definitiva, reproducen las condiciones estructurales del circuito beneficiando a los agentes más concentrados.*

### **El circuito productivo de la vitivinicultura**

A partir de la década de los noventa el circuito productivo vitivinícola sanjuanino comienza una fuerte transformación, basada fundamentalmente en una ruptura con el modelo tecnológico tradicional. En primer término, las innovaciones en el eslabón primario pasaron por un recambio varietal, de mayor calidad enológica como Malbec, Syrah, Cabernet Sauvignon, etc.; cambios en los sistemas de conducción, particularmente a tipo espaldero, riego por goteo y nuevas técnicas de manejo del cultivo. Se produce entonces un lento proceso de diversificación en el uso de la vid respecto del resto de las provincias vitivinícolas. Este proceso fue de la mano del ingreso de nuevos agentes favorecidos por la Ley de Desarrollo o de Diferimientos Impositivos. Estas transformaciones van acompañadas también de un proceso acelerado de cambio tecnológico en bodegas, secaderos, establecimientos de uvas en fresco y fábricas de mostos (procesos mecánicos e informatizados).

La incorporación de altos niveles tecnológicos, el desarrollo de equipos de investigación, la innovación de productos o procesos, tanto en el sector agrícola como en el industrial y eficientes cambios organizacionales incidieron para que el sector se modifique cualitativamente en términos de productividad, valor agregado, nuevos mercados exportables, etc. Además, se produjeron también importantes cambios organizacionales, ya que el nuevo paradigma obligó a las empresas a ser más competitivas, creando áreas especializadas en producción, control de calidad y marketing, etc., la informatización, la certificación y, en el caso de las líderes, la adopción de un sistema informático único que es compartido con los clientes, entre otras cosas.

*El importante crecimiento en los cultivos industrializados exportables y la disminución en la producción hortícola revelan el impacto de algunos fenómenos asociados al proceso de globalización, como la especialización en producciones altamente demandadas por el mercado externo.*

Las firmas que lideran el cambio tecnológico y la modernización de la organización empresarial son agentes grandes, producto de la causación circular de apropiación del excedente social de la región vía escala de producción, diversificación del producto, marcas y control de la distribución.

Así, aparecen en el circuito nuevos agentes inversores de otras ramas y sectores de la economía y que son además capitales transnacionales. En general, estos grandes agentes integrados operan primeramente captando la mayor parte de los volúmenes de materia prima en forma directa e indirecta y luego, en el dominio de la distribución. De esta manera las empresas tienen el control de todos los eslabones de la cadena productiva y, obviamente, del circuito de acumulación.

Estas empresas en general son de gran tamaño, operan en un mercado oligopólico concentrado a nivel nacional, y se caracterizan por ser firmas que tienen subplantas al interior de los centros urbanos, donde se encuentra su casa matriz. Además, tienen en la provincia el área de producción, dejando los departamentos directivos, de comercialización y distribución en la casa matriz. Lo mismo sucede con el área de innovación y desarrollo y control de calidad. Como afirma De Mattos en un artículo aparecido en *Ambiente y Desarrollo*, las nuevas tecnologías de la comunicación han hecho posible para las grandes empresas el manejo en tiempo real de procesos con diversas localizaciones. Asimismo el cambio de paradigma obligó a nuevas configuraciones territoriales por áreas productivas: La progresiva especialización de tareas multilocalizadas ha tendido a separar las actividades direccionales de los centros de trabajos productivos, para beneficiarse en cada caso de las ventajas comparativas –e

impositivas– que pueden ofrecer las distintas localizaciones. Esta forma de organización territorialmente dispersa requiere –como contrapunto– una dirección centralizada capaz de controlar eficientemente el funcionamiento empresarial. Tales funciones encuentran su mejor ubicación en centros urbanos que actúan como nodos estratégicos de gestión y control debido a sus mejores condiciones de integración en el espacio global de las redes: adecuados sistemas de comunicación y transporte, existencia de centros de investigación, proximidad física a otras empresas que ofertan servicios especializados, etcétera. Sin embargo, todas estas características no se difunden de modo homogéneo en todas las empresas del sector, porque evidentemente las más pequeñas tienen menores capacidades para adaptarse al nuevo paradigma competitivo, generando fuertes asimetrías. Así, las firmas más chicas –que no se beneficiaron con la posibilidad de diferir impuestos por su misma condición y cuya capacidad de inversión es insuficiente en el período– encuentran significativas limitaciones para adaptarse a ese nuevo patrón productivo, quedando algunas rezagadas o directamente fuera del juego competitivo. En este escenario, las estrategias de las empresas pymes para poder enfrentar las crisis son variadas. Por un lado, diversifican con variedades de destino alternativo, llevan a moler su uva a distintas bodegas (maquila) con el objeto de ser menos vulnerables en la venta final (vino). La maquila, a pesar de ser una práctica institucionalizada, no siempre se tradujo en un mayor empoderamiento o capitalización del viñatero sin bodega, por el contrario, la concentración y manejo del mercado del vino desembocó en la distorsión del objetivo inicial de esta política.



En síntesis, la característica de heterogeneidad estructural se acentúa a partir de la devaluación, la coexistencia de grandes y medianas empresas con una importante dotación de capital y tecnología junto con pymes que avanzan hacia esas características, y agentes muy pequeños, con características de economía familiar y con procesos basados en conocimientos simples.

La estructura de mercado caracterizada por una gran cantidad de viñateros que ofrecen su uva a pocas empresas limita las posibilidades de pensar en un sector productivo que mejore su participación, tanto en el producto como en el ingreso, lo que incide indirectamente en la conformación social de una determinada “territorialidad” en las relaciones de poder.

Con pocas posibilidades de acumulación, sus ingresos son suficientes para la subsistencia. Asociado a ello, estos agentes se encuentran en situación de *liminalidad*, entendiendo por ello, tal como lo expresa Liliana Landaburu en el número 26 de los Cuadernos de Antropología Social de la UBA, “los bordes y márgenes, es decir, los límites del circuito productivo y, a su vez, una situación inter-estructural ligada a este período histórico”.

Son agentes productivos que no están en condiciones de capitalizarse, que no aplican como sujetos de crédito porque no cumplen con los requisitos formales, y consecuentemente se ven imposibilitados de acceder a los cambios técnicos y al progreso tecnológico. Lo mejor que les puede pasar es subsistir hasta la próxima cosecha.

Al respecto, se percibe que estos agentes descapitalizados, que se han mantenido hasta la actualidad al borde del circuito vitivinícola pero que operan con una lógica capitalista, son funcionales y necesarios para la dinámica de reproducción del capital (ya



que son los que asumen los riesgos de toda actividad productiva primaria) y son los proveedores de la materia prima. Su principal vinculación histórica fue con el bodeguero trasladista, y en los últimos años con el bodeguero mostero, ya que producen en general uvas destinadas a mosto o vino común. Esa relación se caracteriza por una asimetría y dependencia productiva y comercial, dado su escaso poder de negociación. El productor de este grupo queda vinculado en un proceso de sumisión indirecta, a través del cual es expoliado y explotado.

El caso del mosto presenta una trayectoria de crecimiento interesante en la provincia, ha dinamizado la producción vitivinícola, traccionando el valor de la uva e incrementando la actividad de bodegas tradicionales que estaban al borde de la exclusión por no poder seguir afrontando los costos de la concentración que caracteriza el mercado de vino de traslado. En San Juan, como se dijo, hay pocas e importantes concentradoras de mostos. Son los agentes de mayor relevancia en la actualidad productiva local ya que tienen la capacidad para definir el precio de la uva.

Respecto del conjunto de regulaciones del periodo posdevaluación, hay un regreso a la regulación explícita del mercado vitivinícola. En los últimos cinco años el Estado ha reforzado sus intervenciones, aunque de manera heterogénea. Algunas veces para fortalecer la posición de los agentes más vulnerables de la cadena (subsidio al mosto), otras para consolidar a los más grandes (el PEVI y Calidad San Juan), pero todas ellas, en definitiva, reproducen las condiciones estructurales del circuito beneficiando a los agentes más concentrados.

En este marco la política pública eje, en términos de recursos y de articulación de esfuerzos y compromiso público y privado, es el Plan Estratégico Vitivinícola. A partir del mismo, el sector logra por primera vez identificar y coincidir objetivos y metas para cada uno de los eslabones de la cadena y concretarlos en una sola política de manera coherente en el largo plazo. Sin embar-

go, las numerosas acciones desde su implementación arrojaron resultados insuficientes para producir cambios en los puntos más débiles y estructurales de la cadena. En el caso particular del programa para pequeños productores (PROVIAR), el procedimiento que institucionaliza una relación de compra-venta en la que el que vende proviene de una estructura altamente atomizada y el que compra de una altamente concentrada, no implica un avance en la corrección de las asimetrías, sino más bien la legalización de la tradicional estructura oligopsónica que media entre bodegueros y viñateros. En definitiva, el plan supone mantener cautivos a los productores de los agentes con mayor poder económico y de decisión política.

Las políticas públicas del sector presentan importantes limitaciones para modificar la asimétrica e inequitativa posición de los agentes. Lo cierto es que hay otra realidad solapada, que no



aparece en las estadísticas ni en los discursos y que por lo tanto tiene limitadas posibilidades de transformación en la realidad concreta. Este encubrimiento tiene como objetivo además soterrar una diversidad de conflictos cuya resolución implicaría un cambio estructural del modelo, tal como la regulación en la formación de precios, la intervención para desarticular la concentración del mercado, la inversión pública en infraestructura hídrica o una distribución más equitativa de la tierra.

Por lo tanto, este proceso de reconversión favorece a un reducido grupo de empresas (fracciones representantes del gran capital), que dirigen y hegemonizan todo el comportamiento de la economía regional. Se reitera lo afirmado hace varios años: la característica del modelo imperante en la provincia es de un “crecimiento concentrado con exclusión social” y con políticas públicas que lo sostienen y refuerzan.

*La incorporación de altos niveles tecnológicos, el desarrollo de equipos de investigación, la innovación de productos o procesos, tanto en el sector agrícola como en el industrial, y eficientes cambios organizacionales incidieron para que el sector se modifique cualitativamente en términos de productividad, valor agregado, nuevos mercados exportables, etc.*

